

ARLINDO ALEGRE DONÁRIO
RICARDO BORGES DOS SANTOS

ECONOMIA

com destaque para a

MICROECONOMIA

Uma visão crítica



EDIÇÕES SÍLABO

Economia, com destaque para a microeconomia

Uma visão crítica

ARLINDO ALEGRE DONÁRIO
RICARDO BORGES DOS SANTOS

Centro de Análise Económica de Regulação Social
Universidade Autónoma de Lisboa

EDIÇÕES SÍLABO

É expressamente proibido reproduzir, no todo ou em parte, sob qualquer forma ou meio gráfico, eletrónico ou mecânico, inclusive fotocópia, este livro.

As transgressões serão passíveis das penalizações previstas na legislação em vigor.

Não participe ou encoraje a pirataria eletrónica de materiais protegidos.

O seu apoio aos direitos dos autores será apreciado.

Visite a Sílabo na rede

www.silabo.pt

FICHA TÉCNICA:

Título: Economia, com Destaque para a Microeconomia – Uma Visão Crítica

Autores: Arlindo Alegre Donário, Ricardo Borges dos Santos

© Edições Sílabo, Lda.

Capa: Pedro Mota

1ª Edição – Lisboa, setembro de 2018

Impressão e acabamentos: Europress, Lda.

Depósito Legal: 446277/18

ISBN: 978-972-618-971-8



EDIÇÕES SÍLABO, Lda.

Publicamos conhecimento

Editor: Manuel Robalo

R. Cidade de Manchester, 2

1170-100 Lisboa

Tel.: 218130345

e-mail: silabo@silabo.pt

www.silabo.pt

Índice

Prólogo	13
Capítulo 1	
Reflexões em Economia	
1.1. Introdução	17
1.2. O conhecimento científico e o seu método	18
1.3. A equação pessoal	19
1.4. As falácias e o conhecimento científico	21
1.5. Definições de Economia	24
1.6. A doutrina e a ciência económica	26
1.6.1. O positivismo económico	26
1.6.2. O normativismo económico	27
1.7. O método da ciência económica	27
1.7.1. O método dedutivo	28
1.7.2. O método indutivo	29
1.8. A economia como ciência social, os axiomas, as leis económicas e os modelos	30
1.9. Os modelos	33
1.9.1. A cláusula <i>ceteris paribus</i>	34
1.10. Distinção entre correlação e relação causal	35
1.11. A racionalidade económica. Os constrangimentos externos e internos	36
1.11.1. O conceito « <i>as if</i> » de Milton Friedman	37
1.12. O princípio da racionalidade. A metáfora da mão invisível e a harmonia de interesses. As meta-externalidades	38
1.13. A racionalidade limitada	45

1.14. A identidade	46
1.15. A utilidade do procedimento. Os valores morais e o <i>Ultimatum Game</i>	46
1.16. O interesse próprio e as previsões	47
1.16.1. Todo indivíduo realiza avaliações	48
1.16.2. Os indivíduos são criadores	48
1.16.3. Os perigos no caminho atual do pensamento económico	49

Capítulo 2

Questões fundamentais que qualquer sociedade tem de enfrentar e como se resolvem numa economia de mercado. O circuito económico

2.1. Introdução	51
2.2. As questões que qualquer sociedade tem de resolver	52
2.2.1. O que e quanto deve ser produzido?	52
2.2.2. Como deve ser organizada a produção. A questão da eficiência	52
2.2.3. Benefício ou utilidade marginal (<i>Willingness to Pay</i>)	53
2.2.4. Custo marginal e benefício marginal	53
2.2.5. Eficiência e ineficiência	54
2.2.6. Problema da distribuição e equidade	55
2.3. Como se resolvem os problemas numa economia de mercado – o circuito económico	55
2.3.1. Soberania do consumidor	57
2.3.2. Circuito económico com o estado e relações com o exterior	58
2.3.3. Adaptação da economia às mudanças	59

Capítulo 3

Os bens, a escassez, a utilidade, os desejos e as necessidades, as escolhas e o custo de oportunidade

3.1. Introdução	61
3.2. Conceito de bem	61
3.2.1. Classificação dos bens	62

3.3. Escassez	64
3.4. Necessidades e desejos	64
3.4.1. Classificação das necessidades	65
3.4.2. Os desejos e o processo entre o equilíbrio e o desequilíbrio	65
3.5. Os bens e a utilidade económica	66
3.5.1. Leis de Gossen. Lei da variedade de Aristóteles e Nassau Senior. Diferença entre satisfação e prazer	67
3.5.2. Equilíbrio <i>versus</i> desequilíbrio	69
3.5.3. Lei da utilidade marginal decrescente	70
3.5.4. Bens intelectuais espirituais e utilidade marginal crescente	72
3.5.5. A utilidade total e utilidade marginal	73
3.6. Recursos produtivos ou fatores de produção	75
3.6.1. A Terra ou recursos naturais	75
3.6.2. O capital	75
3.6.3. Força de trabalho ou capital humano	76
3.6.4. Do empreendedorismo	76
3.7. Custos de oportunidade. Custos explícitos e custos implícitos	78
3.7.1. Custo de oportunidade	78
3.7.2. Custos económicos e custos contabilísticos	79
3.7.3. Análise marginal. Variável de controlo	79
3.7.4. Contexto e escolhas estruturais	80
3.8. A curva ou fronteira de possibilidades de produção	81
3.8.1. Pressupostos da <i>CPP</i>	81
3.8.2. Ótimo ou eficiência de Pareto, melhoria paretiana e eficiência potencial ou de Kaldor-Hicks	82
3.8.3. Situações ineficientes, produto potencial e produto atual	85
3.8.4. Concavidade da <i>CPP</i> . Lei dos custos relativos crescentes	87
3.9. O princípio das vantagens comparativas	95

A procura e a oferta

4.1. Introdução	97
4.2. A função procura	97
4.2.1. A curva da procura – a função inversa do procura	103
4.2.2. A distinção entre alterações na quantidade procurada e variações da procura	105
4.2.3. Alterações do preço do bem, mantendo os outros fatores constantes	107
4.2.4. Procura individual e procura do mercado	108
4.2.5. Bens normais, inferiores, bens Giffen, efeito Veblen, efeito <i>snob</i> e efeito <i>Bandwagon</i>	109
4.3. A função oferta	115
4.3.1. A oferta	116
4.4. O equilíbrio do mercado de um bem	120

As elasticidades

5.1. Introdução	125
5.2. Elasticidade – preço da procura	126
5.2.1. Elasticidade-preço da procura no arco (ou a elasticidade da média do preço e da quantidade)	128
5.2.2. Determinação da elasticidade-preço da procura no ponto. Curva não linear	130
5.2.3. Classificação da elasticidade-preço da procura	131
5.2.4. Variação da elasticidade ao longo de uma curva da procura retilínea	137
5.2.5. Elasticidade-preço da procura e variações no rendimento total	140
5.2.6. Determinantes da elasticidade da procura-preço	142
5.2.7. Elasticidade da procura-rendimento	146
5.2.8. Elasticidade cruzada da procura de um bem	150
5.3. Elasticidade-preço da oferta	153
5.3.1. O período temporal a elasticidade-preço da oferta	153

Teoria do consumidor

6.1. Introdução	155
6.2. A utilidade	156
6.2.1. Utilidade cardinal e ordinal	156
6.2.2. Utilidade total e marginal	159
6.2.3. A utilidade cardinal e utilidade esperada	159
6.2.4. Utilidades dependentes	160
6.2.5. Lei da igualdade marginal por unidade monetária gasta, ou lei da maximização da utilidade	161
6.2.6. Maximização da utilidade – teoria da escolha racional	164
6.2.7. Relação binária e relação de preferência	170
6.2.8. Axioma da abrangência ou comparação	171
6.2.9. Axioma da transitividade ou consistência	172
6.2.10. Proposição da ordenação das preferências	173
6.2.11. Curvas de indiferença	175
6.2.12. Taxa marginal de substituição (<i>TMS</i>)	187
6.2.13. Maximização da utilidade do consumidor. Utilização do método de Lagrange	191
6.2.14. Excedente do consumidor	195
6.2.15. Variação do preço de um bem. Efeito substituição e efeito rendimento	204
6.2.16. Dedução gráfica da curva da procura a partir dos vários pontos ótimos do consumidor	209

A incerteza

7.1. Escolhas em situação de incerteza	221
7.1.1. Certeza, risco e incerteza	222
7.1.2. Valor esperado e probabilidades	223
7.1.3. Aversão ao risco, o prémio de risco e o equivalente certo	231
7.1.4. Maximização da utilidade esperada. Decisão em situações de incerteza	236
7.1.5. Análise económica do direito – abordagem introdutória	241
7.1.6. Teoria da perspetiva (<i>prospect theory</i>)	254

Capítulo 8

Teoria do produtor

8.1. Introdução	265
8.2. Teorias relativas ao objetivo do produtor	265
8.2.1. Objetivo do produtor – maximização do lucro. Outras teorias	265
8.3. Função de produção – lei dos rendimentos marginais finalmente decrescentes e economias de escala	268
8.3.1. A função de produção	269
8.3.2. O curto e longo prazos	271
8.4. Lucro e custos	300
8.4.1. Custos e lucro	300
8.5. As isoquantas. Produção com duas variáveis – minimização dos custos com vários fatores	317
8.5.1. Mapa de isoquantas	319
8.5.2. Progresso técnico e as isoquantas	320
8.6. A região económica de produção	321
8.6.1. Região económica de produção	325
8.7. Eficiência técnica e eficiência económica	325
8.7.1. Taxa marginal de substituição técnica entre os fatores de produção K e L (TMS)	327
8.7.2. Isocustos	329
8.7.3. Equilíbrio do produtor. Tangência entre um isocusto dado e a curva isoquanta mais elevada possível	332
8.7.4. Caminho de expansão	334
8.7.5. Método de Lagrange. Questão da dualidade. Formalização matemática	335

Capítulo 9

Determinação do preço e do produto em concorrência perfeita

9.1. Introdução	339
9.2. Poder de mercado ou poder monopolístico. Índice de Lerner	340
9.3. Concorrência perfeita	341
9.4. O mercado e a empresa	346

9.4.1. O excedente do produtor e o bem-estar	348
9.4.2. Receitas total, média e marginal	349
9.4.3. Equilíbrio no curto prazo – a maximização do lucro. O lucro económico	352
9.4.4. Receitas totais e custos totais	354
9.4.5. Análise através do custo marginal (C') e receita marginal (R'). Teorema de Cournot	357
9.4.6. Lucro económico ou lucro sobrenormal	358
9.4.7. Equilíbrio no curto prazo – umbral da produção, ou ponto de encerramento, e umbral do lucro	360
9.4.8. Determinação da curva de oferta do mercado (ou indústria) no curto prazo	361
9.4.9. A concorrência perfeita no longo prazo	365

Capítulo 10

O mercado monopolista

10.1. Introdução	367
10.2. Origem económica das situações de monopólio	368
10.2.1. Limites à ausência de concorrentes	368
10.2.2. Em monopólio não existe curva de oferta	368
10.2.3. Preço, receita marginal e elasticidade da procura	369
10.2.4. Relação entre a função procura, a receita marginal e a receita total	370
10.2.5. Maximização do lucro e escolha do nível de produção	374
10.2.6. Determinação do máximo lucro em monopólio partindo-se das curvas de receita total e do custo total (no curto prazo)	375
10.2.7. Determinação do máximo lucro de uma empresa monopolista, partindo-se das curvas unitárias	377
10.2.8. A receita total e receita média e curva de procura	378
10.2.9. Receita marginal para um monopolista	378
10.2.10. Mudanças na procura e nos custos	382
10.2.11. Discriminação do preço	382
10.2.12. Separação de mercados e não possibilidade de revenda	383
10.2.13. Diferenciação e elasticidades-preço da procura diferentes	384
10.3. O monopólio natural	384
10.3.1. A regulação do monopólio natural pelo <i>second best</i> ou a atribuição de subsídios	387

Capítulo 11

Concorrência monopolística

11.1. Introdução	389
11.2. Concorrência monopolística	389
11.2.1. A diferenciação real	390
11.2.2. Diferenciação percebida. O efeito <i>framing</i> e o efeito <i>bandwagon</i>	390
11.2.3. Longo prazo e excesso de capacidade	392
11.2.4. Equilíbrio no longo prazo	393

Capítulo 12

Oligopólio e teoria dos jogos. A estratégia

12.1. Introdução	397
12.1.1. Resumo da teoria dos jogos	397
12.1.2. O dilema dos prisioneiros	399
12.2. Mercado oligopolista e interdependência	402
12.2.1. Modelos especiais de oligopólio	403
12.2.2. Conluio entre as empresas oligopolistas	403
12.2.3. O cartel	404
12.2.4. O problema da entrada no mercado – os mercados contestáveis	406
12.2.5. A empresa líder do preço	407
12.2.6. O modelo de Cournot e a estratégia das empresas baseada nas quantidades produzidas	407
12.2.7. Função-resposta e equilíbrio de Nash	408
12.2.8. Modelo de Bertrand	411
12.2.9. Equilíbrio de Stackelberg	412
Referências bibliográficas	413

Prólogo

Este livro, sendo o fruto de maturação e discussão de vários anos, deu-nos a oportunidade de alterarmos as ênfases e interpretações que tínhamos por adquiridas, lembrando que o conhecimento científico é provisório, sempre em mutação, pois tudo está em constante movimento e transformação no âmbito do relativo, numa dinâmica dialética.

Ao longo deste livro procuramos apresentar os modelos da Economia de acordo com a teoria dominante, a teoria neoclássica, mas fazendo uma crítica a esses mesmos modelos de acordo com outras teorias e com a nossa própria visão.

Na maioria dos textos a economia é apresentada como sendo uma ciência neutra, livre de juízos de valor, um pouco como semelhante às ciências naturais, como a física e a química, com modelos matemáticos que dão a ilusão de que as conclusões são exatas.

Mas basta ler um dos muitos manuais de economia para verificar que os juízos de valor impregnam esses manuais de forma evidente.

A apresentação dominante considera que os mercados são suficientemente competitivos e que, na maioria dos casos, levam a resultados eficientes, sem qualquer intervenção do Estado. Segundo a teoria neoclássica, a intervenção do Estado ou é ineficaz ou gera ineficiência, pelo que essa intervenção é socialmente danosa.

O ser humano desenvolve-se em duas grandes dimensões, a individual e a coletiva.

O indivíduo realiza-se fora daquilo que não é. Se a dimensão individual se impõe ao indivíduo como uma verdade insofismável, concretizada pela sua dependência relativamente aos vários subsistemas que compõem o seu próprio corpo, nomeadamente, o anatómico, o circulatório, o nervoso, etc., já a dimensão coletiva impõe-se-lhe através de uma verdade cosmológica, pois este pertence a uma natureza que lhe impõe a cooperação como forma de sobreviver e de se realizar. Neste sentido, a cooperação é-lhe inata a começar pela própria relação que o bem supremo, a vida, tem com a natureza, em particular o oxigénio. O oxigénio é o primeiro combustível para que a vida humana se possa efetivar e, por conseguinte, os órgãos do corpo

funcionem. A cooperação continua intrínseca ao indivíduo dada a necessidade, desde tempos imemoriais, de este se juntar em grupos para poder efetuar tarefas e alcançar objetivos que sozinho não seria possível, nomeadamente, no âmbito da segurança.

Com o desenrolar da história, o Homem tem vindo a especializar-se cada vez mais, levando assim, a uma cada vez maior necessidade de cooperação entre os seres humanos. No entanto, essa cooperação tem vindo a ser consubstanciada na moeda, ficando os indivíduos dependentes de a possuírem para poderem prover as suas necessidades e desejos.

Estas duas dimensões são, de facto, antagónicas, na justa medida em que individualmente o ser humano é intrinsecamente egoísta, mas por outro lado, necessita dos demais indivíduos para se realizar e prover às suas necessidades e desejos.

Assim, deve existir algum Ente que equilibre e faça a ponte entre estas duas dimensões de forma harmoniosa. Quando este Ente falha, assistimos a sociedades desequilibradas, desestruturadas e, na maioria das vezes, ditatoriais. Com o advento da Independência dos Estados Unidos da América e da Revolução Francesa (apenas para citar dois acontecimentos), estabeleceu-se uma rutura com o «*Ancien Regime*» promovendo de forma clara os primórdios dos regimes democráticos.

À parte do conceito da própria Vida, Bem sem o qual nenhum indivíduo pode usufruir de todos os outros Bens, o Ser Humano busca incessantemente a Felicidade, sua e daqueles que pertencem à sua esfera de sentimentos. A esta Felicidade denominamos de Bem-estar.

O conceito de Bem-estar é muito abrangente e, por conseguinte, diverso. Depende dos indivíduos e das comunidades em que estes estão inseridos. O que significa, em nosso entendimento, e pese embora O Todo poder ser superior à soma das Partes, que a percepção que os indivíduos têm nos diversos momentos de suas vivências influencia, não só o seu Bem-estar, como o Bem-estar coletivo. Assim sendo, a equação pessoal de cada indivíduo tem influência nas suas atitudes perante e no sistema económico e social e, por conseguinte, no Bem-estar.

De facto, o bem-estar individual está intimamente ligado à capacidade que cada indivíduo tem de se sentir satisfeito nas várias dimensões que o compõem: inatas, natas e aduzidas. O indivíduo é influenciado pelo seu código genético, pela sua própria evolução individual, bem como, pela sociedade com particular relevo para a família.

O indivíduo busca o Bem-estar. E busca-O num devir dialético. A questão coloca-se no âmbito do enquadramento em que essa busca é efetuada e efetivada. Não obstante, a realidade impõe-nos a crueza da rarefação dos recursos que necessitamos para prover as nossas necessidades. Neste âmbito, o indivíduo é forçado a

fazer escolhas. E fá-las-á em função do ponto de enquadramento em que o indivíduo se encontra. Este ponto de enquadramento servindo ao indivíduo, em cada momento, de ancoragem à decisão, determina a clarividência e a exequibilidade com que o indivíduo efetuará as suas escolhas.

O indivíduo necessita de se realizar, e para tal, entra em relações de alteridade que pressupõem valores essenciais advindos da fornalha da ética e da moral.

Capítulo 1

Reflexões em Economia

1.1. Introdução

As questões económicas afetam de forma direta e indireta todas as dimensões da vida humana e, ao longo da história da humanidade, as questões da criação de riqueza e da sua distribuição têm sido uma constante preocupação, com oscilações umas vezes mais enfática na produção outras mais na equidade.

Questões como o emprego e a inflação, o crescimento económico e a produtividade, a balança de pagamentos, o défice público e o sistema monetário internacional, as relações entre empregados e empregadores, a poluição, a competitividade, a análise económica do direito, são apenas algumas áreas enumeradas que pertencem ao âmbito da economia. Contudo, quase todos os comportamentos humanos podem ser estudados utilizando os instrumentos da análise económica, nomeadamente, no âmbito do Direito e outros sistemas normativos, como a moral, a ética, a religião.

O Homem vive num mundo de escassez. E tudo tem um custo. A atividade económica é um constante esforço de adaptação a fim de se obterem os bens necessários à satisfação dos desejos ilimitados do homem o qual visa a felicidade, que também é hoje objeto de estudo da Economia. Toda a atuação humana, muitas vezes inconsciente, tem uma finalidade.

1.2. O conhecimento científico e o seu método

O conhecimento científico é uma forma do saber produzido através do raciocínio lógico testado pela experimentação empírica, que se caracteriza por um conjunto de modelos que descrevem, de forma simplificada, a realidade e permitem, dentro de certos limites, explicar a realidade e fazer previsões.

O método científico utiliza a lógica que estuda as relações entre as categorias, entre as variáveis, a sua estrutura e a validade dessas relações, baseando-se, predominantemente, em juízos de existência, juízos objetivos, que se distinguem dos juízos de valor, como veremos.

Quanto à teoria do conhecimento Kant faz uma distinção entre os juízos analíticos e juízos sintéticos:

«Os juízos de experiência, como tais, são todos sintéticos, pois seria absurdo fundar sobre a experiência um juízo analítico, uma vez que não preciso de sair do meu conceito para formular o juízo e, por conseguinte, não careço do testemunho da experiência.»¹

Os juízos de existência ou objetivos são juízos que descrevem (ou pelo menos tentam descrever) o que é, independentemente dos valores de natureza moral, ética, religiosa ou social. Não referem o que deve ser.

Os juízos de valor são subjetivos – variando, em consequência, de pessoa para pessoa – que se traduzem em opiniões, as quais variam de acordo com um complexo de conhecimentos, valores, crenças e interesses de cada pessoa. Normalmente têm como padrão uma norma moral, ética ou social, e variam diacrónica e espacialmente.

Nos juízos lógicos existe sempre um sujeito a que se atribui um predicado, juízo que se denomina proposição, que apenas tem sentido dizer-se que é verdadeira ou falsa, não podendo dizer-se o mesmo das normais ou enunciados normativos. Com as proposições expressa-se o que é, enquanto que com os enunciados normativos se expressa o que deve ser. A união entre o sujeito e o predicado pode ser feita pelo verbo copulativo «ser» ou pela expressão «dever ser». no primeiro caso temos os juízos de existência, de realidade ou objetivos e, no segundo caso, temos os juízos de valor. Assim, quando se utiliza o verbo copulativo ser na união entre o sujeito e o predicado, está-se a dizer o que é, independentemente de quaisquer valorações éticas ou culturais.

(1) Kant, Immanuel. *Crítica da Razão Pura*. P. 68. Fundação Calouste Gulbenkian, 5ª Edição.

Ao conjunto de conhecimentos, de valores e de crenças pessoais designamo-lo por equação pessoal.

1.3. A equação pessoal

Utilizamos a expressão Equação Pessoal como traduzindo o conjunto de crenças, valores e conhecimentos. As crenças fundamentam as ideologias acerca do progresso social e de outros âmbitos da vida humana. Normalmente, cada indivíduo tem uma atitude positiva em relação à orientação da sua «ideologia», a qual se pode alterar com o conhecimento e a experiência da vida.

A equação pessoal influencia, determinantemente, o comportamento do indivíduo, variando espacial e diacronicamente. Ela é dinâmica, o que implica que novos conhecimentos, crenças e valores inculcados no indivíduo alteram o seu comportamento.

As crenças desencadeiam certas emoções e sentimentos² que afetam o comportamento humano. Entre essas emoções destacam-se a raiva, o ódio, a vergonha, o orgulho, os gostos, os desgostos, a culpa, a alegria, a tristeza, a inveja, a maldade, a indignação, o ciúme, o desprezo, o medo e o amor³ bem como, os fatores viscerais como a dor, a fome e a sonolência (Elster, Jon, 1998). Jon Elster faz uma distinção entre a satisfação retirada das emoções e as satisfações hedónicas como as obtidas, por exemplo, de uma boa refeição (Elster, Jon, 1998:54).

Richard Thaler evidencia também como as emoções, nomeadamente, o rancor, afetam o comportamento humano, o que é conhecido por *ultimatum game* (Thaler, Richard H., 2000:140) e que viola um dos axiomas da teoria económica neoclássica, que é dominante nos manuais de economia.

A cultura é crucial para entender o comportamento humano, logo, com efeitos diretos no âmbito económico. Os indivíduos adquirem crenças e valores através das relações de alteridade, com os outros com quem contactam, de forma direta ou indireta, pelo que se deve ter em consideração esta realidade. As ideias culturalmente adquiridas são importantes para explicar uma vasta gama de comportamentos humanos – opiniões, crenças, atitudes, hábitos de pensamento, estilos artísticos, tecnologia, bem como, regras sociais e instituições políticas.

(2) Quanto à distinção entre emoções e sentimentos ver: Damásio, António (2011). *En busca de Spinoza. Neurobiología de la emoción y los sentimientos*. Crítica, Barcelona.

(3) Elster, Jon (1998). Emotions and Economic Theory. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI (March 1998), pp. 47-74.

Amartya Sen, num artigo de 1993, intitulado «Positional Objectivity», coloca a questão da relatividade das coisas e fenómenos que observamos, sendo a sua interpretação dependente de fatores físicos e culturais, referindo:

«O que nós podemos observar depende da nossa posição relativamente aos objetos de observação. O que decidimos acreditar é influenciado pelo que nós observamos. O modo como decidimos atuar relaciona-se com as nossas crenças. A dependência posicional das observações, crenças e ações são centrais para o nosso conhecimento e razão prática.»⁴

A observação da realidade, identificação, descrição, investigação experimental e explanação teórica dos fenómenos fazem parte do método científico, o qual requer técnicas tendencialmente exatas, objetivas e sistemáticas, desenvolvidas através de regras para a formação de conceitos, para a condução de observações, para a realização de experiências e para a validação de hipóteses explicativas.

O conhecimento científico não consegue visar o conhecimento da verdade ontológica (a natureza da substância) e, por conseguinte, não consegue explicar a realidade de forma absoluta, mas tem por objetivo fornecer um conhecimento que, pelo menos, de forma provisória, permita a interação com o mundo, que forneça um conhecimento – embora parcial mas evolutivo e dinâmico – permitindo fazer previsões tendencialmente fiáveis sobre eventos futuros e indicando mecanismos de controlo para que se possa intervir favoravelmente sobre os mesmos. O conhecimento científico não é um epistema (conhecimento certo) mas um conhecimento falível (*doxa*) (Popper, 1980:111).

A ciência visa explicar a realidade de forma que se possa evidenciar a outros, de modo objetivo, os resultados a que se chegou, bem como, evidenciar o método seguido e que os outros possam desenvolver as suas próprias conclusões, nomeadamente, poderem evidenciar o seu contraditório.

Em muitos âmbitos o conhecimento científico ajuda-nos a criar resultados quantificáveis (medidos de alguma forma) a serem verificados por outros, a poderem ser replicados (isto é, outros podem repetir o estudo efetuado). Esses resultados podem ser defensáveis, de forma objetiva, embora tal não signifique que os outros concordem parcial ou totalmente com eles, resultados que na maioria dos casos estão dependentes das premissas ou axiomas de onde se parte. Mas há que reconhecer que mesmo o conhecimento científico é um conhecimento provisório, não definitivo, estando, por conseguinte, sempre em evolução.

⁽⁴⁾ Sen, Amartya (1993). Positional Objectivity. *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 22, Nº 2 (Spring, 1993), pp. 126-145.

ARLINDO ALEGRE DONÁRIO é professor, presidente e investigador do Centro de Análise Económica de Regulação Social (CARS) na Universidade Autónoma de Lisboa. A sua área actual de investigação é no âmbito da Regulação Social, particularmente, na análise económica do direito. Para além das monografias abaixo referidas e escritas em co-autoria com Ricardo Borges dos Santos, as suas publicações mais recentes são as seguintes: *The Economic Analysis of Law. The Effects of Liability on Road Safety* (2015); *Road Accidents, Risk and Biological Factors* (2013); *Natureza dos Excedentes e Reservas nas Cooperativas: Seu Retorno e Distribuição* (2013); *Economia* (2011); *Conceitos Fundamentais* (2010); *Aumento das Sanções ou da Probabilidade de Aplicação da Lei?* (2010); *Economía de la Regulación y Políticas de Prevención de Los Accidentes De Tráfico. El Caso de Portugal y el Contexto Europeo* (2007); *Análise Económica da Regulação Social* (2007).

RICARDO BORGES DOS SANTOS é professor, director e investigador do Centro de Análise Económica de Regulação Social (CARS) na Universidade Autónoma de Lisboa. A sua área actual de investigação é no âmbito da Regulação Social, particularmente, na análise económica do direito. As suas publicações mais recentes, em co-autoria com Arlindo Donário, são as seguintes: *Reflexões em Economia. Conceitos Fundamentais* (2014); *O Paradigma do Homo Economicus* (2013); *Custo Económico e Social dos Acidentes de Viação em Portugal* (2012); *Modelo IS-LM – Determinação do Rendimento, Taxa de Juros e Moeda* (2010); *Análise da Evolução da Procura do Ensino Superior Público e Privado, em Especial na Região de Lisboa* (2009).

«Este livro, sendo o fruto de maturação e discussão de vários anos, deu-nos a oportunidade de alterarmos as ênfases e interpretações que tínhamos por adquiridas, lembrando que o conhecimento científico é provisório, sempre em mutação, pois tudo está em constante movimento e transformação no âmbito do relativo, numa dinâmica dialética.

Ao longo deste livro procuramos apresentar os modelos da Economia de acordo com a teoria dominante, a teoria neoclássica, mas fazendo uma crítica a esses mesmos modelos de acordo com outras teorias e com a nossa própria visão. Na maioria dos textos a economia é apresentada como sendo uma ciência neutra, livre de juízos de valor, um pouco como semelhante às ciências naturais, como a física e a química, com modelos matemáticos que dão a ilusão de que as conclusões são exatas.

Mas basta ler um dos muitos manuais de economia para verificar que os juízos de valor impregnam esses manuais de forma evidente.

A apresentação dominante considera que os mercados são suficientemente competitivos e que, na maioria dos casos, levam a resultados eficientes, sem qualquer intervenção do Estado. Segundo a teoria neoclássica, a intervenção do Estado ou é ineficaz ou gera ineficiência, pelo que essa intervenção é socialmente danosa. O ser humano desenvolve-se em duas grandes dimensões, a individual e a coletiva. O indivíduo realiza-se fora daquilo que não é. Se a dimensão individual se impõe ao indivíduo como uma verdade insofismável, concretizada pela sua dependência relativamente aos vários subsistemas que compõem o seu próprio corpo, nomeadamente, o anatómico, o circulatório, o nervoso, etc., já a dimensão coletiva impõe-se-lhe através de uma verdade cosmológica, pois este pertence a uma natureza que lhe impõe a cooperação como forma de sobreviver e de se realizar. Neste sentido, a cooperação é-lhe inata a começar pela própria relação que o bem supremo, a vida, tem com a natureza, em particular o oxigénio. O oxigénio é o primeiro combustível para que a vida humana se possa efetivar e, por conseguinte, os órgãos do corpo funcionem. A cooperação continua intrínseca ao indivíduo dada a necessidade, desde tempos imemoriais, de este se juntar em grupos para poder efetuar tarefas e alcançar objetivos que sozinho não seria possível, nomeadamente, no âmbito da segurança.

Com o desenrolar da história, o Homem tem vindo a especializar-se cada vez mais, levando assim, a uma cada vez maior necessidade de cooperação entre os seres humanos. No entanto, essa cooperação tem vindo a ser consubstanciada na moeda, ficando os indivíduos dependentes de a possuírem para poderem prover as suas necessidades e desejos.

Estas duas dimensões são, de facto, antagónicas, na justa medida em que individualmente o ser humano é intrinsecamente egoísta, mas por outro lado, necessita dos demais indivíduos para se realizar e prover às suas necessidades e desejos...»

In introdução

ISBN 978-972-618-971-8



9 789726 189718